

HANSER

Das CHINA-PARADOX

Jürgen R. Hungerbach, Hermann
Himmelman

Warum keiner die Chinesen versteht und wie man mit ihnen
trotzdem Geschäfte macht

ISBN 3-446-40289-6

Vorwort

Weitere Informationen oder Bestellungen unter
<http://www.hanser.de/3-446-40289-6> sowie im Buchhandel

Vorwort

„Die Wahrheit in den Fakten suchen“
Deng Xiaoping

Über China und seine Wirtschaft zu schreiben, gleicht dem Versuch, in die Fenster eines vorbeirasenden Zuges zu blicken. Und wenn Sie diesen Zug im Flug überholen wollten, so hätte er am Ort, wo Sie ihn erwarten, schon wieder eine andere Farbe. Er rast vorbei und gestattet dem Ausländer nur einen flüchtigen Blick in sein Inneres.

Dieser rote Faden soll Geschäftsleute und wirtschaftlich interessierte Reisende nach China begleiten. Er enthält konkrete Handlungsmuster für Investoren, führt durch das Labyrinth asiatischer Missverständnisse und verschweigt nicht die Risiken des Marktes. Viele Unternehmer sind von Euphorie in Enttäuschung verfallen. „Business hin und Economy zurück“, spottet man in China über Investoren, die ihr wirtschaftliches Engagement in den Sand gesetzt haben. Oft haben ihnen wesentliche Voraussetzungen gefehlt, von denen hier die Rede sein wird. Unter Verzicht auf Aktualität von Daten, die sich in China selbst überholen, ziehen wir den Gewinn für den Leser aus einer tieferen Schicht von Erkenntnissen, die in mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Volksrepublik China gewachsen sind. Wir folgen dem Beispiel von Deng Xiaoping und suchen „die Wahrheit in den Fakten“.

Jürgen R. Hungerbach ist einer der ersten Passagiere des chinesischen Wirtschaftszuges. Er stieg schon ein, als Deng Xiaoping noch Lokführer war und das übrige Personal den Mao-Look trug. In mehr als zwei Jahrzehnten baute er mit einem chinesischen Partner ein Beratungsunternehmen in China auf, das zahlreiche Joint Ventures vor allem für deutsche Unternehmen vorbereitet und zum Erfolg geführt hat. Die Referenzliste weist weltweit operierende Konzerne, aber auch viele mittelständische Unternehmen auf, die sich auf den Rat von Hungerbach verlassen haben.



Wir stellen die Frage: Was passiert wirklich in China? Business oder Economy? Geschäfte machen oder Grundsteinlegung für eine wirtschaftliche Zukunft? Auf welche Risiken und welche Chancen lassen sich westliche Unternehmer ein? Chinas win-win-Versprechen an westliche Investoren ruht auf zwei Säulen, deren Statik täglicher Kontrolle bedarf: Die Kontinuität des ökonomischen Wachstums hängt von der politischen Stabilität ab. Hoffnung auf politische Kontinuität ist nur unter gesunden wirtschaftlichen Verhältnissen realistisch. Wachsender Nationalismus löst kommunistische Überzeugungen ab. So bleibt Taiwan bleibt ein Unsicherheitsfaktor, der mit der zunehmenden Bewaffnung auf beiden Seiten nicht kleiner wird. Unter einer wirtschaftlich prosperierenden Oberfläche setzen archaische Verhaltensmuster westliche Rationalität außer Kraft. China kostet mehr als ein Lächeln.



VI

An welchem Ort in China Sie auch sein werden, lächeln Sie zurück und verlieren Sie nie aus den Augen, warum Sie hier sind. Chinesen respektieren klare Linien, Härte und Durchsetzungsvermögen in Verhandlungen. Sie verachten Verlierer. Vergessen Sie die wohl gemeinten Ratschläge westlicher Reiseführer, damit am Ende nicht Sie selbst es sein werden, der das Gesicht verliert. Glück und Guanxi (chin.: Beziehungen) bekommen Sie nicht umsonst.